

---

# 《走出销售的误区》

## 课程背景：

在各行各业当中，销售都处在相当重要的位置。有人说过，销售是公司唯一创造利润的部门，其它都是成本。虽然说得有些绝对，但我们都清楚，如果没有把产品转化为现金，生产本身就毫无意义。

但销售本身面临的压力与挑战越来越大，市场的竞争也愈发激烈。在很多人眼力，销售行业的难度是最大的，包括销售人员本身，也感觉到销售的难度越来越大、越来越难。

一方面是市场需求量的日益增加，另一面则是销售的难度不断加大，原因在哪里？

本套课程就是针对当前的销售市场以及销售人员自身的状况，从多角度客观分析，寻找问题的根源，并针对性解决现状。

## 课程目标：

从心理方面、行为方面、认知方面、市场方面等，寻找销售难度增加的原因，引导学员建立正确的销售认知，通过改变自身的行为、观念，迎合不断变化的市场，走出销售误区，实现销售突破。

## 课程特色：

通过课堂讲授、案例分析、互动教学、视频教学、小组研讨

---

等教学方式，帮助学员领悟销售的真髓，把握销售的原理，改变销售习惯。

**课程时间：**半天——1天

**培训对象：**销售人员、服务人员

**课程大纲：**

**问题思考：**

销售难不难？

难在哪里？

客观原因与主观原因哪一个占主导？

### **一、造成销售难度增加的几个客观原因**

（一）市场的变化增加了销售的难度

计划经济时代的行业回顾

市场经济时代的行业回顾

买方市场快速转变为卖方市场，我们自身的改变没有跟上时代的步伐。

（二）陈旧的体制增加了销售的难度

销售人员的来源：没有专业的销售人员培养渠道

销售人员的精进：缺少系统的销售培训体系

销售队伍、销售部门的不重视

（三）认识的误区增加了销售的难度

重结果轻过程

销售就是把产品卖出去

---

没有建立真正的客户经营系统

没有正确的营销意识与系统

#### (四) 信任的危机

社会的大环境

服务承诺未能落到实处

个别销售人员的违法行为

#### (五) 激烈的竞争

同行业的竞争

同事之间的竞争

恶性竞争破坏了市场的正常秩序

## 二、销售难度加大的几个主观因素

### (一) 销售心理方面

#### 1、销售意识不正

对于买与卖、销与售的理解

#### 2、责任意识不强

客户至上的真正理解

#### 3、经营意识不够

缺少有效的经营维护，丢失的是客户与市场

熊瞎子掰苞米的故事启示

溜土豆原理

#### 4、服务意识不到

停留在表面，没有实际行为

---

## （二）销售行为方面

拜访数量低下

销售技能匮乏

业务知识短缺

急功近利严重

## 三、养成良好的销售习惯

把销售当成信仰

建立客户的经营维护意识

增加拜访量

精进销售专业知识

提升销售技能

## 四、客户心理分析与销售流程

### （一）客户心理分析

### （二）销售流程之六脉神剑

1、客户开拓

2、接触面谈

3、需求分析

4、异议处理

5、销售促成

6、售后服务

## 五、销售面谈的六项法则

1、和正确的人交谈

- 
- 2、在正确的时间见面
  - 3、在正确的地点见面
  - 4、清楚每次面谈的目的
  - 5、明白本次面谈的内容
  - 6、如何更好的面谈

## **五、总结**

遵循销售规律，寻求销售方法，提升销售技能，养成销售习惯，销售自然由难变易。